Domingo 3
de agosto
de 1997 Año 8
N° 379



Suplemento económico de
Página/12

La polémica por el ingreso: **Página/12** publicó que la brecha entre ricos y pobres es mayor aunque la economía crece. Roque Fernández dijo que "normalmente" cuando un país crece rápido algunos ganan más que otros. Le responden Machinea, Llach, Beccaria, Artana, Lozano y Rutman

¿SER DESIGUAL ES NORMAL?



La guerra de las automotrices

EL REBAJE DE LOS PRECIOS

Página 5

Crecieron las inversiones mexicanas

DESPUES DEL TEQUILA

Página 4

DESIGUALDAD

Producción Maximiliano Montenegro

COMO SE REPARTE LA TORTA EN EL MUNDO

-Distribución del ingreso según el Banco Mundial-

	Cuánto se queda el 20% más pobre	Cuánto se queda el 20% más rico
Europa y Asia Central	8,8	37,8
Sur de Asia	8,8	40,0
Estados Unidos y Canadá	5,3	41,0
Asia Oriental y Pacífico	6,9	44,3
Medio Oriente y Norte de Africa	6,9	45,4
América latina y Caribe	4,5	52,9
Argentina *	4,3	52,9

* Encuesta Permanente de Hogares de mayo del 97.

Fuente: Anuario '97 del Banco Mundial e INDEC.

"TIGRES" VS. "PUMAS"

	Tasas de crecimiento promedio anuales * (En porcentaje)	Distribución del Ingreso (Cuánto más gana el quinto más rico vs. el quinto más pobre)
Argentina	6,0	12,3 veces más
Chile	6,5	12,2 veces más
Singapur	8,3	9,6 veces más
Hong Kong	6,0	8,7 veces más
Corea	9,3	5,7 veces más
Taiwan	7,0	4,2 veces más

* Para Argentina y Chile corresponde al período 1990-1996. Para los países del sudeste asiático ésa es la tasa de crecimiento promedio anual desde 1981.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FIEL e INDEC.

Los últimos datos del INDEC sobre distribución del ingreso, publicados por **Página/12** el miércoles pasado, revelan que la brecha entre ricos y pobres sigue agrandándose, pese a que en el último año la economía volvió a crecer y se crearon 500 mil puestos de trabajo. Según la información oficial, elaborada en base a la Encuesta Permanente de Hogares de mayo último, el 10 por ciento más rico de la población se apropia del 37,1 por ciento de los ingresos totales, contra el 36,3 por ciento en octubre del año pasado y el 34,6 a comienzos del plan de Convertibilidad. El 10 por ciento más pobre, en tanto, se queda hoy con apenas el 1,6 por ciento de la torta, cuando en 1991 recibía el 2,4 por ciento. Así, una persona del grupo más pudiente gana hoy 23 veces más que una del grupo menos favorecido, mientras que seis años atrás esa diferencia era de 15 veces.

Más aún, de comparar esas cifras del INDEC con las que acaba de publicar el Banco Mundial en su anuario de *Indicadores de Desarrollo Mundial 1997* surge que Argentina ha dejado de ser un caso peculiar en América latina en términos de equidad. Actualmente, el reparto de los ingresos tiene los rasgos característicos de toda la región, donde el quinto más rico se adueña del 52,9 por ciento del ingreso total, en tanto el quinto más humilde vive con apenas el 4,5 por ciento. Hoy, la distribución del ingreso en Argentina es muy similar a la de Chile, que nunca se destacó por ser un modelo de equidad, estigma que ni siquiera ha podido revertir en los últimos años pese a haber mejorado sensiblemente el salario real de los sectores más pobres. Para colmo, ese patrón distributivo es, de lejos, el más injusto entre aquellas regiones con un sistema capitalista medianamente avanzado y en consecuencia comparables.

"Normalmente ocurre que los países que tienen un alto crecimiento producen asimetrías porque algunos sectores tienen mayor capacidad de ganancias que otros", dijo Roque Fernández el jueves, relativizando los nuevos datos del INDEC. Sin embargo, el ministro olvidó la experiencia de varios de los denominados "tigres" del sudeste asiático, que combinaron altísimas tasas de crecimiento del producto con una distribución del ingreso de las más equitativas del capitalismo moderno (ver cuadro). ¿La fórmula? Fortísimas inversiones en educación y una estrategia de desarrollo nacional motorizada por el mercado, pero orientada desde el Estado.

Roque también afirmó que "lo más importante es que el salario real, es decir, la porción de la torta que comen los más pobres, es más grande". Pero si bien es cierto que durante la primera parte de la Convertibilidad los pobres disfrutaron de un bocado un poquito mayor, luego de la crisis del tequila esa porción se transformó en un canapé todavía menos suculento que al inicio del plan de Convertibilidad. De acuerdo a los datos del INDEC, entre octubre del '94 y mayo del '97, el ingreso medio del 10 por ciento más pobre cayó un 17 por ciento, mientras el de los ricos creció en un 3,5 por ciento. Comparado con octubre del '90, justo antes del plan, el ingreso real del grupo más pobre es hoy alrededor de un 8 por ciento menor que entonces. El del grupo de privilegiados, en cambio, es un 41 por ciento mayor. Es decir, los pobres no sólo están peor cuando se comparan con los ricos, sino también cuando se piensan a sí mismos en 1991 o en 1992.

Tal vez esos números expliquen por qué, pese a la reactivación y al aumento de la ocupación, el descontento social no cede, y preocupa a personajes del establishment como el director gerente del Fondo Monetario, Michael Camdessus, que en su última visita a Buenos Aires no percibió como tan "normal" las consecuencias de la desigualdad en la Argentina.

Por otro lado, ninguno de los economistas consultados por *Cash* cree que el aumento de la inequidad sea algo que el Gobierno deba descuidar y mucho menos que el mercado por sí solo vaya a revertir la tendencia. En tanto, proponen diversas soluciones. Algunos una política impositiva más progresiva, bando en el que se incluye –curiosamente– el ex secretario de Programación Económica en tiempos de Cavallo, Juan Llach, que destaca la necesidad de "duplicar o triplicar" los míseros 2 puntos del PBI que actualmente se recaudan por el impuesto a las Ganancias. Otros hablan de una política más integral de asistencia a los sectores bajos para que no queden como meros espectadores del "progreso" de los demás que, como dice Roque, tienen "mayor capacidad de generar ganancias" en esta *economía emergente*.

Para Roque es algo normal

◆ "Normalmente los países que tienen un alto crecimiento producen asimetrías porque algunos sectores tienen mayor capacidad de generar ganancias que otros."

◆ "Lo importante es que el salario real, es decir, la porción de la torta que comen los más pobres, es más grande."

◆ "Por lo tanto, aunque se den estas diferencias relativas, los pobres están mejor que antes con el crecimiento."

◆ "Confío en que con las medidas que estamos implementando podamos ir mejorando la distribución del ingreso, pero de ninguna manera podemos decir que este proceso de crecimiento haya perjudicado a los más pobres."

RICOS ARGENTINOS CADA VEZ MAS RICOS

Cuánto más gana en promedio el 10 por ciento más rico en relación al 10 por ciento más pobre

1974	ganaba	12,4 veces más
1980	ganaba	12,8 veces más
1991	ganaba	14,9 veces más
1996	ganaba	22,3 veces más
1997	gana	23,4 veces más

Fuente: Elaboración en base a INDEC.

OPINION

Por Julio Nudler

Lo que el INDEC no puede medir

Aunque lo digan las cifras, es difícil aceptar que la distribución del Ingreso Nacional sea hoy más injusta que en la década de los '80. En aquellos años, lo que más plata daba era la plata. Nada era tan rentable como ella, a excepción de los contratos con el Estado. Aunque los salarios fueran superiores a los actuales –si es que lo eran–, trabajando nadie sacaba la cabeza del agua. En cambio, quien dispusiera de un capital relativamente módico –digamos, 300 mil dólares– podía dedicarse a vivir lujuriosamente de renta.

Si de todas formas decidía seguir en actividad, reinvirtiendo los intereses y añadiendo a su capital lo que pudiese ahorrar cada mes, su camino a la opulencia estaba garantizado. Esta riqueza parasitaria era costeada con su cada vez más profundo empobrecimiento por la mayoría de la población, que carecía de capital y de margen de ahorro. Su único contacto con la tasa de interés era como pagadores cuando debían endeudarse o comprar una tostadora a plazos.

Podrá decirse que el ajuste es impopular, e incluso antipopular, pero las altas tasas de interés son mucho más agresivas con los pobres, aunque no lo noten. En los '80, como ni la Nación ni las provincias equilibraban sus cuentas, y además no podían conseguir prestamistas externos, se endeudaban masivamente en el mercado financiero local, pagando enormes tasas.

Cuando los inversores financieros amagaban huir al dólar, se los intentaba disuadir subiendo aún más las tasas. Era la manera de "castigarlos". A través de la caja estatal, toda la sociedad transfería inmensas fortunas a manos de los capitalistas financieros, pagando para ello el impuesto inflacionario.

Durante el Plan Primavera, lanzado en agosto de 1988, la tasa real de interés (es decir, descontada la inflación) fue al comienzo del 10 por ciento mensual. En esos momentos, en que con 5 mil dólares por mes se podía vivir como un emir, sólo era necesario para lograrlo un capital líquido de 50 mil. La contrapartida de esa progresista política de desbara-ajuste macroeconómico podía observarse en el deterioro físico de cualquier hogar: de la clase media para abajo, sólo con la plata en la mano podía accederse a un bien durable. Y ni soñar una vivienda. El problema de las cifras de distribución es que no miden estas cosas, y por ende idealizan un pasado que fue menos maravilloso de lo que sueñan las estadísticas.

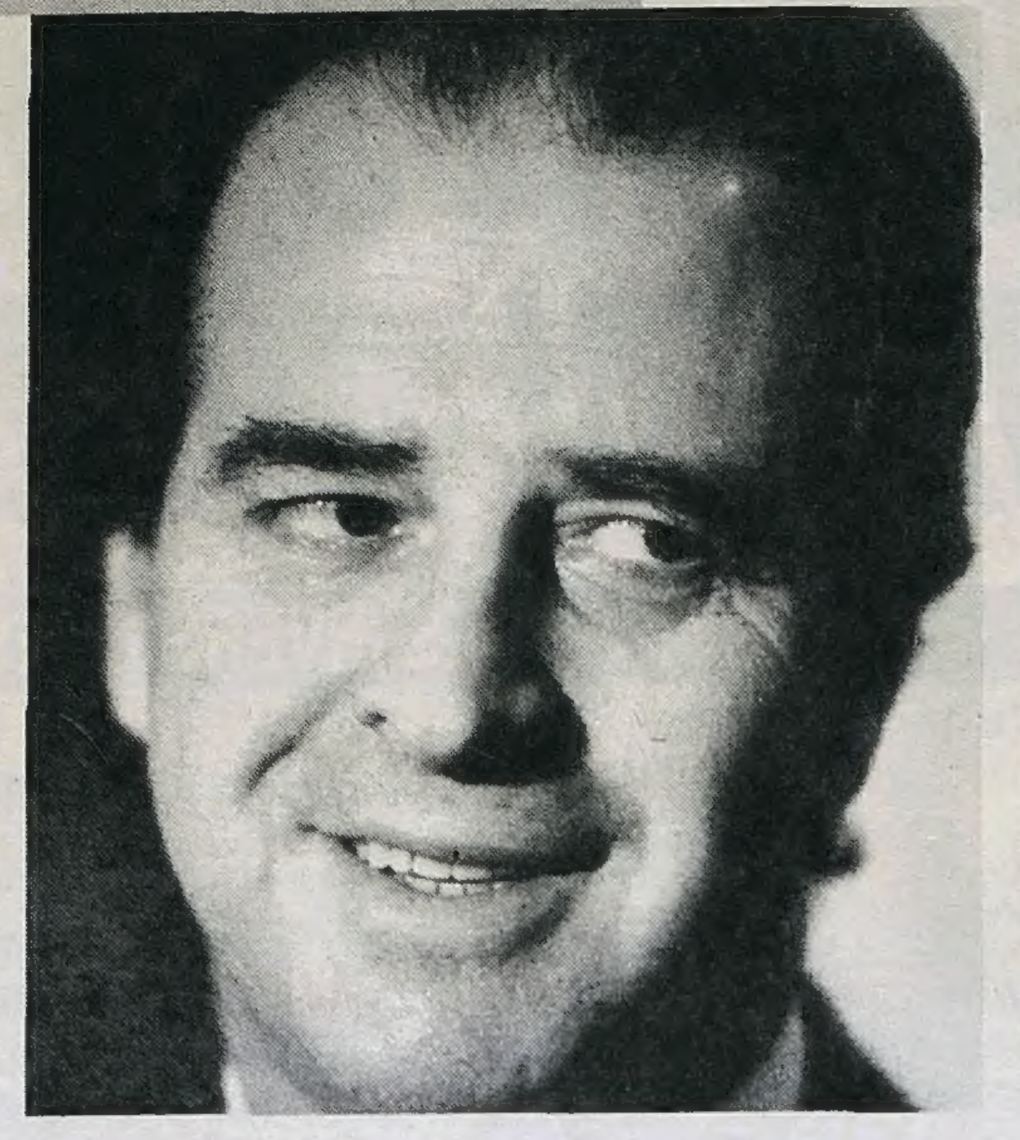
Luis Beccaria, ex titular del INDEC

Culpa de la precarización

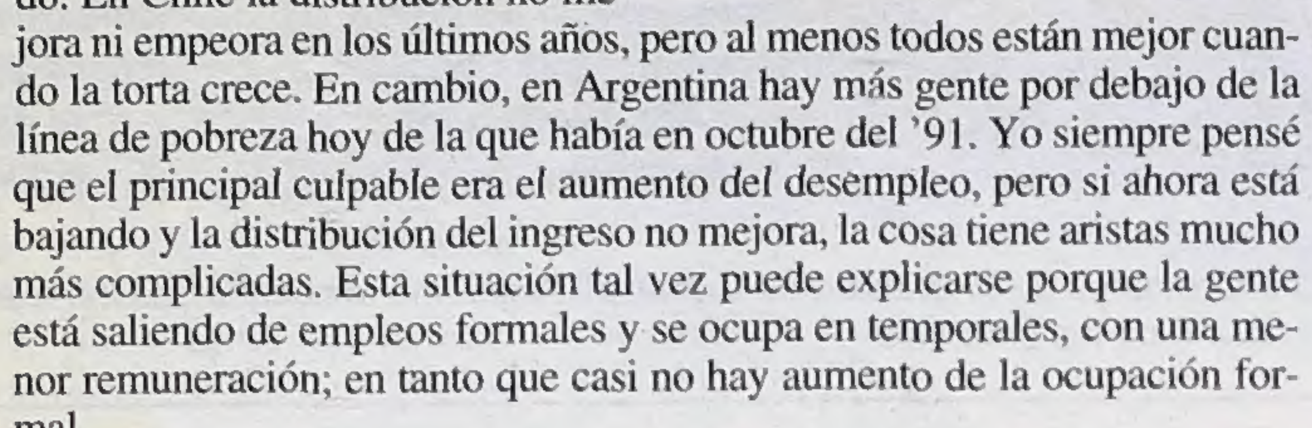
"Es sorprendente que el proceso de concentración del ingreso en el último año haya continuado cuando al mismo tiempo hubo un gran incremento del empleo, lo cual se podría explicar por la excesiva oferta de trabajadores no calificados que existe actualmente. Todavía no analicé qué tipo de empleos se crearon en la última encuesta del INDEC, pero debió haber un aumento de la ocupación básicamente en tareas no calificadas y mal remuneradas. Si uno se guía por los informes del Ministerio de Trabajo, el 80 por ciento de los nuevos puestos de trabajo está dentro de las modalidades de contratación flexibles. Además, es obvio que con niveles de desocupación del 16 por ciento existe una fuerte presión de los salarios a la baja. El aumento de la desigualdad es preocupante no sólo por una cuestión moral o ética. También tiene que ver con la sustentabilidad social del modelo: si crece la brecha entre ricos y pobres, y encima los que ganan menos pierden ingresos, no hay que ser muy agudo para entender que en el mediano plazo existe latente un grave problema social. Por otro lado, hay un problema de reproducción de la desigualdad: en la medida en que cada vez más gente sólo accede a empleos precarios y de baja remuneración, en el futuro esa segmentación de la sociedad será todavía peor, porque los hijos de los excluidos de hoy difícilmente puedan acceder a empleos calificados y bien pagos mañana."

José Luis Machinea, ex presidente del Banco Central

No se puede no hacer nada



Que en mayo último no haya mejorado la distribución del ingreso es algo que no esperaba. Yo pensaba que con el aumento del empleo la concentración del ingreso de los últimos años debía estabilizarse o incluso retroceder. Los datos que publicó **Página/12** también muestran que el ingreso medio del decil *más bajo cae en relación a un año* atrás y se derrumba en relación a octubre del '94, en tanto en ambos casos el de el sector más alto crece. Por lo tanto, la creciente desigualdad no es sólo un problema de desempleo sino también de ingresos: aun en un contexto de crecimiento, la situación del sector más bajo sigue empeorando. En Chile la distribución no mejora ni empeora en los últimos años, pero al menos todos están mejor cuando la torta crece. En cambio, en Argentina hay más gente por debajo de la línea de pobreza hoy de la que había en octubre del '91. Yo siempre pensé que el principal culpable era el aumento del desempleo, pero si ahora está bajando y la distribución del ingreso no mejora, la cosa tiene aristas mucho más complicadas. Esta situación tal vez puede explicarse porque la gente está saliendo de empleos formales y se ocupa en temporales, con una menor remuneración; en tanto que casi no hay aumento de la ocupación formal.

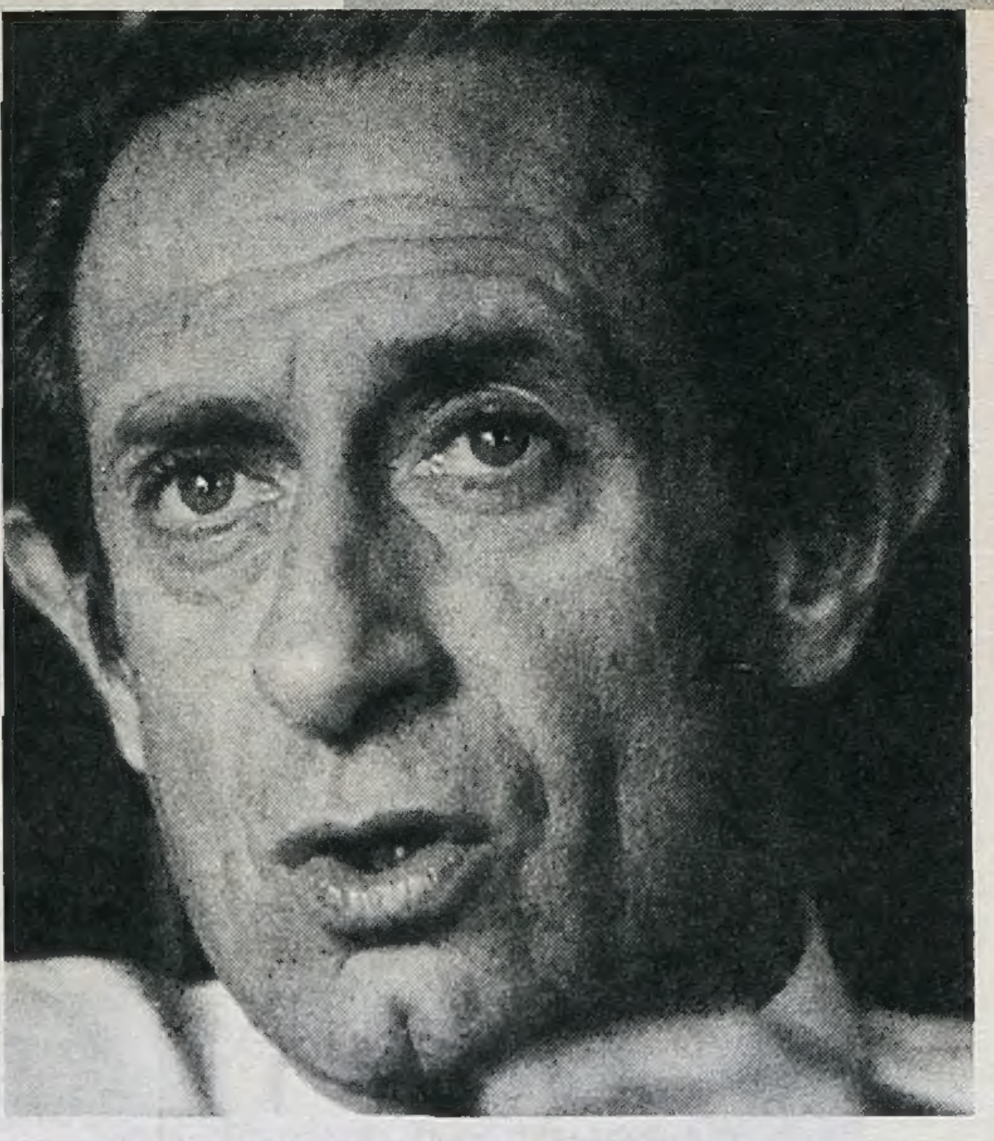


Uno no puede imaginar un escenario de desarrollo integral de la economía sin una distribución más equitativa. Otros podrán decir también que si la cosa sigue así puede haber conflictos sociales y un creciente descontento con el plan económico. Sea como fuere, hay que hacer algo para mejorar la distribución y se puede comenzar por revisar la estructura tributaria. No tanto porque piense que la alícuota del impuesto a las ganancias tendría que subir al 50 por ciento, sino porque la evasión se concentra en los impuestos más progresivos. No creo, como dicen algunos economistas, que flexibilizando el mercado laboral, y eliminando las cargas sociales, vaya a aumentar el salario de bolsillo de los trabajadores. Estados Unidos es un caso típico donde el mercado laboral está absolutamente desregulado y la distribución del ingreso no para de empeorar en los últimos 15 años. Me parece que está fuera de toda discusión el hecho de que hay *que invertir más en educación y focalizar el gasto social y las políticas de* capacitación en aquellos sectores para los cuales el desempleo se convierte en endémico. Así, se podrían implementar subsidios al estilo Tony Blair en Inglaterra, para los desocupados que llevan más tiempo en esa situación, con el fin de reinsertarlos en el mercado laboral.

Ingresos. ***"La creciente desigualdad no es sólo un problema de desempleo, sino también de ingresos: la situación del sector más bajo sigue empeorando."***

Juan José Llach, ex secretario de Programación Económica

El mercado no basta



En términos generales la Argentina tiene hoy distribución del ingreso mejor que en las épocas de alta inflación, aunque ciertamente también peor que la tuvo antes de ese período. Cuando se hacen las comparaciones con la época de la alta inflación se comete un grave error porque no se tiene en cuenta el poder adquisitivo de los salarios. No se puede comparar la distribución de las épocas de alta inflación fijándose en el ingreso nominal, sin considerar que el costo de la inflación para los sectores bajos implicaba una merma del 10 por ciento, 20 o hasta el 30 por ciento de sus ingresos. Esto no invalida el hecho de que la distribución del ingreso que tiene hoy la Argentina es totalmente insatisfactoria. Aun teniendo en cuenta, además, que los datos de declaración no siempre reflejan la realidad.

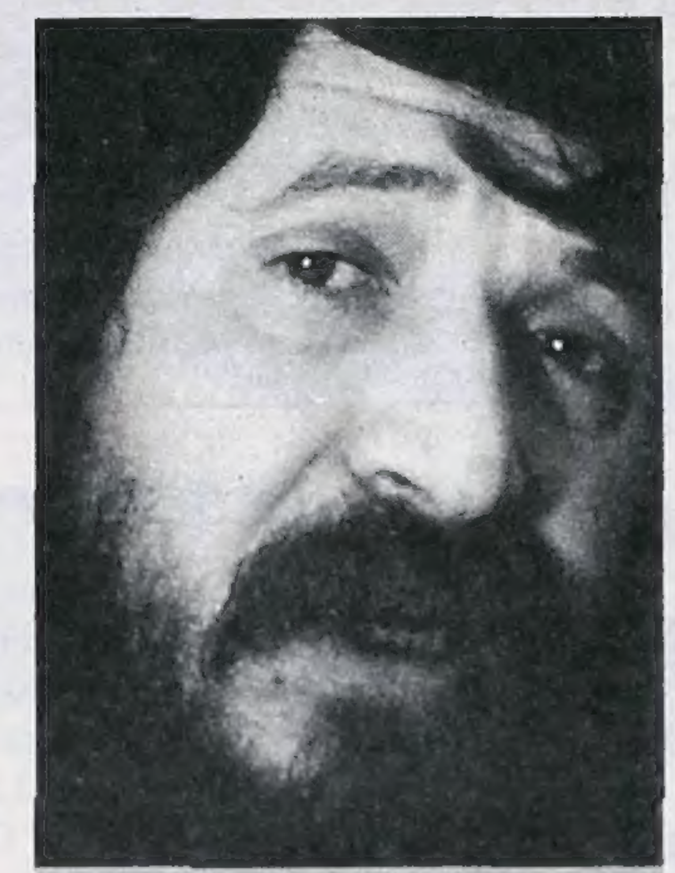
En los últimos años, en especial desde el efecto tequila, ha habido un evidente deterioro debido, fundamentalmente, a la caída en términos absolutos del empleo. La cantidad de ocupaciones por hogar bajó, y en consecuencia la cantidad de ingreso por hogar también. Por lo tanto, este empeoramiento está asociado al aumento del desempleo. Y es probable que haya un cierto retardo en cuanto a la relación entre mejora del empleo y de los ingresos, y por eso la distribución no mejoró en la medición de mayo pasado del INDEC. Entonces, si la economía argentina sigue creando 500 mil puestos de trabajo por año (2 millones hasta fin de siglo), gradualmente la distribución va a ir mejorando.

Sin embargo, no creo que esto por sí solo sea suficiente. Para llegar a una distribución del ingreso más equitativa, también es necesaria una buena política fiscal. Si bien la recaudación de Ganancias ha mejorado en los últimos tiempos, todavía estamos muy lejos de recaudar lo que deberíamos. La recaudación de Ganancias, que hoy representa sólo 2 puntos del PBI, tendría que duplicarse o inclusive triplicarse. Con el nivel de ingresos por habitante de la Argentina, tendría que tener una recaudación de Ganancias del orden de 7 puntos del producto.

El principal instrumento redistributivo de todos los países que ha avanzado en materia social es el impuesto a las Ganancias, y en eso tenemos una gran deuda pendiente. De la misma manera hay una tarea pendiente en la eficiencia del gasto social, porque todavía no se corresponden razonablemente la magnitud del gasto y lo que efectivamente llega a la gente.

Por otro lado, hay una inequívoca asociación entre mayor nivel de educación, mayor nivel de ingreso y menor tasa de desocupación. Los países asiáticos tiene un distribución del ingreso bastante igualitaria, debido a al crecimiento de la economía y la altísima inversión en capital humano. Entonces, hay margen para el optimismo siempre y cuando se tenga clara conciencia desde el Gobierno de la formidable tarea que queda por realizar, cosa que no parece ser el caso ahora. Si dejamos todo al automatismo del mercado, la distribución del ingreso va a mejorar mucho menos, si es que mejora, que si tenemos una buena política tributaria y de gasto público en educación y salud.

Mercado. ***"Si dejamos todo al automatismo del mercado, la distribución va a mejorar menos, si es que mejora, que si tenemos una política tributaria progresiva."***



Claudio Lozano, IDEP-CTA

Satisfacer necesidades

No es sorprendente que se siga agudizándose la concentración del ingreso porque la desocupación es sólo una de sus dimensiones. La precariedad y el bajo nivel de ingresos de los puestos de trabajo generados en el último año se expresan en que el 54,7% de la población activa declara tener problemas laborales y el 27,7% de los ocupados siguen demandando empleo en el mercado laboral. Razones todas que explican por qué el 70% de los hogares del Gran Buenos Aires sobrevive con ingresos totales menores a 1058 pesos, inferiores al valor de una canasta para una familia tipo en la misma zona del país. Este proceso se explica porque la especialización primaria de la economía local y la conformación de una armaduría industrial limita seriamente la calidad del empleo que pueda generarse. Condiciones que, a su vez, obturan la recomposición de los niveles de ingresos. Más allá de la injusticia, la regresividad distributiva restringe el mercado interno de demanda masiva. Esto hace más dependiente a la economía nacional de las condiciones que exhiba la demanda mundial, obligando a transformar al espacio económico local en absolutamente ajustable a las fluctuaciones que dicha demanda presente. En otras palabras, se pierde capacidad de influencia sobre el nivel de actividad. Hay que replantear el actual proceso de reconversión productiva. En cada localidad el Estado debería relevar a los jefes de hogar desocupados e inventariar las necesidades comunitarias. Luego se podría utilizar el financiamiento público, proveniente de una tributación más progresiva sobre el consumo no esencial, el patrimonio y las rentas, a efectos de activar esos recursos ociosos en dirección a resolver las necesidades relevadas.

Daniel Artana, de FIEL

El gasto social va a los ricos



El tema de que se cree empleo y la distribución del ingreso no mejore no es una paradoja que también pasa en Chile y en EE.UU. Si no tengo crecimiento estoy muy complicado. Si crezco sin empleo también estoy complicado. Ahora, si tengo crecimiento y empleo, estoy bastante mejor que antes, aunque es cierto que todavía falta una cuestión importante: mejorar la distribución del ingreso. Mirando la experiencia internacional, los que han resuelto este tema son los países del sudeste asiático: Taiwan y Japón tienen una distribución más equitativa que *Francia. En Japón y Taiwan el quinto más rico de la población* gana 4 veces más que el quinto más pobre; en Francia esa relación es de 7,5; en Estados Unidos de 9 y en Argentina era hasta ahora alrededor de 12, al igual que en Chile. Entonces, la fórmula es un altísimo nivel de ahorro e inversión, como en los países del sudeste asiático. Por eso, olvidémonos de subir el impuesto a las ganancias: no se puede castigar la acumulación de capital, si esto es lo que a la larga te resuelve el problema de fondo. La experiencia también demuestra que el empleo se genera en contextos laborales relativamente flexibles, pero reconozco que la discusión sobre este punto puede no estar saldada. Lo seguro es que la distribución del ingreso mejora con educación de excelencia. En Argentina la discusión del sueldo de los maestros es un tema aparte de la calidad. Aquí todo el mundo se resiste a los tests de calidad y eficiencia en la educación. Corea gasta muchísima plata en educación, otros menos, pero lo seguro es que todos tienen una gran eficiencia. Lo anterior no quita que en el corto plazo haya que hacer una política de asistencia social para apagar los incendios. Y éste es uno de los grandes fracasos del Gobierno: el gasto social per cápita en Argentina es el segundo de Latinoamérica y es similar al de Estados Unidos, pero aún así hay una gran franja de los sectores más pobres sin asistencia oficial. Más aún, en Argentina, un tercio del gasto social se filtra al 40 por ciento más rico de población. En otros términos: alrededor de 6 mil millones por año del gasto social, sin contar jubilados, va a los 2 quintiles más ricos.

José Rutman, Estudio Broda

Si mejora, votan al modelo

De las cifras de distribución personal del ingreso correspondiente a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para el Gran Buenos Aires de mayo pasado se pueden extraer las siguientes conclusiones:

• Entre mayo pasado y octubre de *1994, el 90* por ciento de la población (que percibe ingresos) empeoró su participación en la distribución del ingreso, verificándose simultáneamente una caída en sus ingresos reales. Sin embargo existen algunos atenuantes: en primer lugar, el ingreso promedio en términos reales cae, según la EPH, para el Gran Buenos Aires en 4,7%, mientras que el PBI per cápita para todo el país habría crecido más del 2% en igual período. Además, 160 mil personas adicionales declararon haber obtenido ingresos, siendo que dichos individuos probablemente se incorporaron con ingresos bajos en los deciles más pobres, afectando negativamente la distribución del ingreso. A su vez, si efectúa la comparación con octubre de 1990 (encuesta previa a la Convertibilidad), a pesar de que 60% de la población con ingresos perdió participación en el ingreso total, el 90% mejoró sus ingresos en términos reales (son "más ricos"). La conveniencia de una mejor distribución del ingreso radica en la necesidad de que los ciudadanos en un marco democrático apoyen los programas de reformas estructurales que permitirán el crecimiento sostenido en el largo plazo. Es dicho crecimiento económico acompañado de una mayor inversión en capital humano la manera de mejorar los ingresos reales (e inclusive su participación) de cada uno de los sectores de la economía. En este sentido, el Estado debe cumplir un rol de importancia: generar las condiciones para dicho crecimiento, así como mejorar la eficiencia en la provisión de servicios públicos esenciales: educación, salud, justicia, seguridad.

INVERSIONES

LOS MEXICANOS SUBEN LA APUESTA EN ARGENTINA

La ola de inversiones mexicanas hacia Argentina tomó impulso, paradójicamente, después de que el efecto tequila golpeara a todas las economías latinoamericanas. Estados Unidos les queda grande para invertir y por eso están mirando cada vez con más interés estas latitudes.

PRINCIPALES INVERSIONES MEXICANAS

1994-1997 (*)

	Monto (en millones de u$s)	destino	sector
Femsa	250	Embotelladora Coca Cola de Bs. As.	de bebidas
Banamex	250	Banco del Sud y Shaw	financiero
Dina Camiones	100	Nueva planta en Mercedes (Bs. As.)	automotor
Grupo Bimbo	50	Planta Bimbo Argentina en Pilar	panificación
GMD	50	Grupo Concesionario del Oeste	construcción
ICA	30	50% Comercial del Plata Construc.	construcción
Grupo Syncro	20	Arcoplus Arg. (Modecraft)	textil
Ampollas SA	20	envases	vidrio

(*) Realizadas y en ejecución.
Fuente: elaboración propia sobre datos de la Cámara de Comercio Argentino Mexicana, la Consejería Económica de México e información de las empresas.

Por Pablo Ferreira

En sólo tres años los mexicanos se han convertido en uno de los principales protagonistas de la creciente corriente de inversiones extranjeras hacia Argentina. La mitad de Comercial del Plata Construcciones, del grupo Soldati, acaba de pasar a manos aztecas, que ya habían conseguido controlar la mayor embotelladora argentina de Coca Cola y al banco Bansud. Además, entre sus conquistas figura la construcción del Acceso Oeste a la Capital Federal y la instalación de una planta para producir camiones. Desde 1994, y a pesar del tequila, las inversiones mexicanas ya suman unos mil millones de dólares, ranqueando segundas entre las latinoamericanas detrás de Chile. Los expertos aseguran que en el próximo trienio podrían repetir esa performance.

"El flujo de inversionistas mexicanos que está viniendo a Latinoamérica y, en especial, a la Argentina es impresionante", señaló a **Cash** Fernando Hoyo, consejero comercial de ese país. En su opinión el avance de estos capitales está vinculado, por una parte, al proceso de reformas económicas locales, y por otra a que ven a la Argentina como una base estratégica para su expansión regional centrada en el Mercosur.

Un aspecto notable del flujo inversor azteca es que las privatizaciones no operaron como catalizador como en el caso de las inversiones europeas. Por el contrario, su despliegue se produce, paradójicamente, desde que el tequila desequilibró por partida doble tanto a la economía mexicana como a la argentina.

> **Recientes.** ***"De los 1000 millones de dólares de inversiones mexicanas en Argentina, entre el 80 y el 90 ciento se dio en los últimos tres años."***

De los 1000 millones de dólares de inversiones mexicanas en Argentina, registrados oficialmente por ese país –según Hoyo–, "entre el 80 y el 90 ciento se ha dado en los últimos tres años". Por otra parte, pese a la enorme atracción que Estados Unidos ejerce sobre las empresas aztecas los mercados de su gigante socio les quedan demasiado grandes y por eso prefieren dirigir su mirada hacia Latinoamérica.

Otra de las características de esta corriente de capitales es su diversificación. La gama va desde la banca a la construcción pasando por el sector industrial, donde está su mayor concentración, como son los casos de las empresas Femsa, Bimbo y Dina. Este último caso es el más reciente. Están instalando una planta para producir camiones y colectivos en la provincia de Buenos Aires (Mercedes), que les demandará alrededor de 100 millones de dólares. Femsa (Fomento Económico Mexicano), la compañía de bebidas más grande de México, donde maneja 12 embotelladoras, se adueñó hace un par de años del 75 por ciento de la embotelladora de Coca Cola de Buenos Aires. De acuerdo a la información de la Cámara Argentino Mexicana, sus inversiones trepan a 250 millones de dólares. El grupo Bimbo de panificación, en tanto, instaló también su propia planta en el parque industrial de Pilar. La apuesta supera los 50 millones de dólares y su participación en el mercado local ronda ya el 20 por ciento.

Dos de las principales constructoras aztecas también pusieron fichas en estas latitudes. ICA (Ingenieros Civiles Asociados), que factura por año unos 800 millones de dólares en su país, está cerrando la compra del 50 por ciento de Comercial del Plata Construcciones (CPC). La empresa del grupo Soldati es el resultado de la fusión de Comercial del Plata, Gesiemens y McKee del Plata, y está segunda en facturación en Argentina.

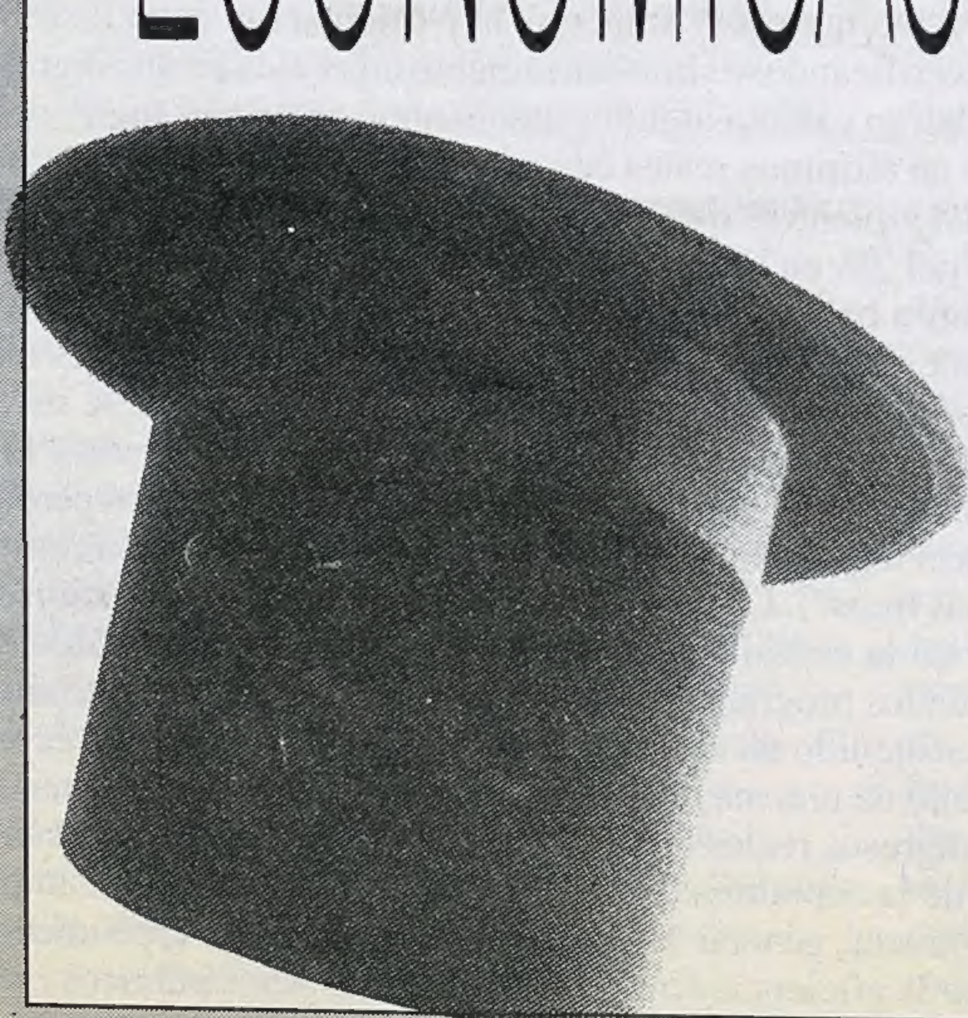
La inversión comprometida es de aproximadamente 30 millones de dólares según César Iza, gerente de desarrollo de negocios para el Cono Sur. La otra es GMD (Grupo Mexicano de Desarrollo), que participa en la construcción del Acceso Oeste, del cual ganaron la concesión por 20 años en sociedad con Roggio, CBPO e IJM. Orlando Vieyra, director del área latinoamericana, destacó que es una de las primeras tres en su rubro de México, con activos por más de 1000 millones de dólares. El proyecto, que comenzaron este año, ronda los 316 millones, de los cuales GMD aportará casi 80. Por su parte el Banamex es el inversor más antiguo de este ciclo. El banco privado líder de México adquirió en 1992 el 29 por ciento del Banco del Sud y tres años después se fusionó con el Shaw, del que también participaba. Su participación en el actual Bansud, el cuarto entre los privados locales por patrimonio y sexto por préstamos, alcanza ahora el 57 por ciento y su inversión está en el orden de los 250 millones de pesos.

Según la Consejería, los apostadores aztecas planean inversiones cercanas por más de 200 millones de dólares y existen muchos grupos importantes con perspectiva de instalarse. Y aseguran, además, que el caudaloso flujo de los tres últimos años podría repetirse holgadamente en los tres próximos.

COMO DESESTATIZAR ESTATIZANDO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS



La llamada "privatización" de Aerolíneas Argentinas se resolvió, en 1990, entregando la empresa a Iberia (y a un grupo de bancos que mediante esa operación capitalizaban sus deudas). Iberia era una compañía del Estado español que, a partir de entonces, no sólo explotó esos servicios, sino que gozó de los beneficios de operar "aerolínea de bandera" de la Argentina, aparte de la aerolínea de bandera de España. Como se sabe, la aerolínea de bandera de un país tiene el privilegio de disponer de la mitad de los vuelos entrantes y salientes al territorio nacional, derecho que la Argentina entregó al Estado español.

Iberia tuvo grandes dificultades con Aerolíneas, aunque nadie sabe si eso se debía a su carácter de empresa estatal (española). También los tuvo con sus propios servicios y su déficit generó la atención de la Unión Europea (UE), un proto Estado que exige cierta disciplina a sus miembros. La UE exigió a Iberia que redujera su déficit y al Estado español que no la subsidie, hasta que la empresa vendió parte de su control en Aerolíneas a un grupo de bancos que se beneficiaron de la operación.

Como los problemas seguían, el Estado español decidió buscar un socio para Aerolíneas, no mediante una licitación, como la realizada por el gobierno argentino (que estimuló así a un solo candidato) sino mediante una exploración de mercado (tal como ensayó Rodolfo Terragno en 1988, cuando era ministro de Alfonsín, con la enérgica oposición del justicialismo). Fue así que decidió vender una parte de su control a American Airlines, que tomaría el control de Aerolíneas.

Esa decisión provocó la protesta de otro interesado, Continental, que casi de inmediato se dirigió al Estado norteamericano reclamando contra ese acuerdo que, decía, tiende a monopolizar el servicio aéreo entre aquel país y la Argentina.

La cuestión está en marcha, pero los resultados tienen que ver con las decisiones tomadas sucesivamente por el Estado español, el proto Estado europeo y el Estado norteamericano. El Estado argentino, en cambio, parece haber decidido únicamente que sean otros estados los que tomen las decisiones. A eso le llama "privatizar".

INVERSIONES

LOS MEXICANOS SUBEN LA APUESTA EN ARGENTINA

La ola de inversiones mexicanas hacia Argentina tomó impulso, paradójicamente, después de que el efecto tequila golpeara a todas las economías latinoamericanas. Estados Unidos les queda grande para invertir y por eso están mirando cada vez con más interés estas latitudes.

PRINCIPALES INVERSIONES MEXICANAS

1994-1997 (*)

	Monto (en millones de u$s)	destino	sector
Femsa	250	Embotelladora Coca Cola de Bs. As.	de bebidas
Banamex	250	Banco del Sud y Shaw	financiero
Dina Camiones	100	Nueva planta en Mercedes (Bs. As.)	automotor
Grupo Bimbo	50	Planta Bimbo Argentina en Pilar	panificación
GMD	50	Grupo Concesionario del Oeste	construcción
ICA	30	50% Comercial del Plata Construc.	construcción
Grupo Syncro	20	Arcoplus Arg. (Modecraft)	textil
Ampollas SA	20	envases	vidrio

(*) Realizadas y en ejecución.
Fuente: elaboración propia sobre datos de la Cámara de Comercio Argentino Mexicana, la Consejería Económica de México e información de las empresas.

Por Pablo Ferreira

En sólo tres años los mexicanos se han convertido en uno de los principales protagonistas de la creciente corriente de inversiones extranjeras hacia Argentina. La mitad de Comercial del Plata Construcciones, del grupo Soldati, acaba de pasar a manos aztecas, que ya habían conseguido controlar la mayor embotelladora argentina de Coca Cola y al banco Bansud. Además, entre sus conquistas figura la construcción del Acceso Oeste a la Capital Federal y la instalación de una planta para producir camiones. Desde 1994, y a pesar del tequila, las inversiones mexicanas ya suman unos mil millones de dólares, ranqueando segundas entre las latinoamericanas detrás de Chile. Los expertos aseguran que en el próximo trienio podrían repetir esa performance.

"El flujo de inversionistas mexicanos que está viniendo a Latinoamérica y, en especial, a la Argentina es impresionante", señaló a **Cash** Fernando Hoyo, consejero comercial de ese país. En su opinión el avance de estos capitales está vinculado, por una parte, al proceso de reformas económicas locales, y por otra a que ven a la Argentina como una base estratégica para su expansión regional centrada en el Mercosur.

Un aspecto notable del flujo inversor azteca es que las privatizaciones no operaron como catalizador como en el caso de las inversiones europeas. Por el contrario, su despliegue se produce, paradójicamente, desde que el tequila desequilibró por partida doble tanto a la economía mexicana como a la argentina.

Recientes. ***"De los 1000 millones de dólares de inversiones mexicanas en Argentina, entre el 80 y el 90 ciento se dio en los últimos tres años."***

De los 1000 millones de dólares de inversiones mexicanas en Argentina, registrados oficialmente por ese país –según Hoyo–, "entre el 80 y el 90 ciento se ha dado en los últimos tres años". Por otra parte, pese a la enorme atracción que Estados Unidos ejerce sobre las empresas aztecas los mercados de su gigante socio les quedan demasiado grandes y por eso prefieren dirigir su mirada hacia Latinoamérica.

Otra de las características de esta corriente de capitales es su diversificación. La gama va desde la banca a la construcción pasando por el sector industrial, donde está su mayor concentración, como son los casos de las empresas Femsa, Bimbo y Dina. Este último caso es el más reciente. Están instalando una planta para producir camiones y colectivos en la provincia de Buenos Aires (Mercedes), que les demandará alrededor de 100 millones de dólares. Femsa (Fomento Económico Mexicano), la compañía de bebidas más grande de México, donde maneja 12 embotelladoras, se adueñó hace un par de años del 75 por ciento de la embotelladora de Coca Cola de Buenos Aires. De acuerdo a la información de la Cámara Argentino Mexicana, sus inversiones trepan a 250 millones de dólares. El grupo Bimbo de panificación, en tanto, instaló también su propia planta en el parque industrial de Pilar. La apuesta supera los 50 millones de dólares y su participación en el mercado local ronda ya el 20 por ciento.

Dos de las principales constructoras aztecas también pusieron fichas en estas latitudes. ICA (Ingenieros Civiles Asociados), que factura por año unos 800 millones de dólares en su país, está cerrando la compra del 50 por ciento de Comercial del Plata Construcciones (CPC). La empresa del grupo Soldati es el resultado de la fusión de Comercial del Plata, Gesiemens y McKee del Plata, y está segunda en facturación en Argentina.

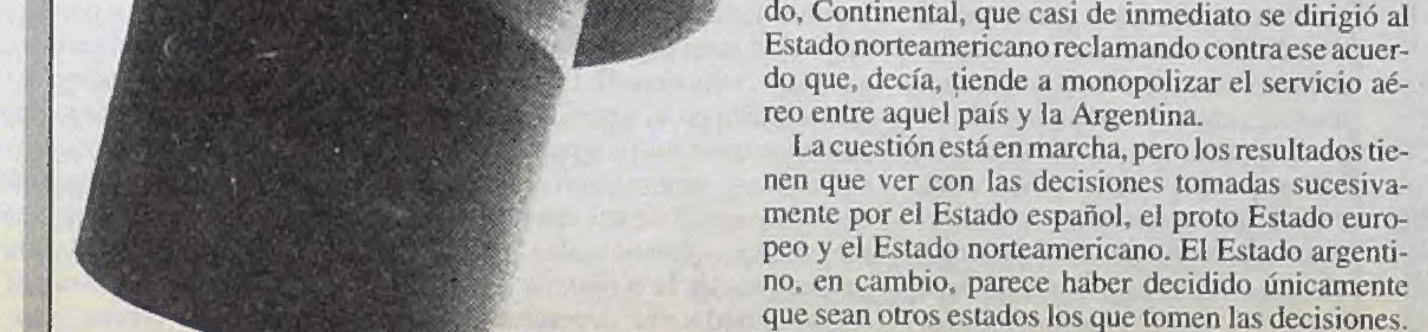
La inversión comprometida es de aproximadamente 30 millones de dólares según César Iza, gerente de desarrollo de negocios para el Cono Sur. La otra es GMD (Grupo Mexicano de Desarrollo), que participa en la construcción del Acceso Oeste, del cual ganaron la concesión por 20 años en sociedad con Roggio, CBPO e IJM. Orlando Vieyra, director del área latinoamericana, destacó que es una de las primeras tres en su rubro de México, con activos por más de 1000 millones de dólares. El proyecto, que comenzaron este año, ronda los 316 millones, de los cuales GMD aportará casi 80. Por su parte el Banamex es el inversor más antiguo de este ciclo. El banco privado líder de México adquirió en 1992 el 29 por ciento del Banco del Sud y tres años después se fusionó con el Shaw, del que también participaba. Su participación en el actual Bansud, el cuarto entre los privados locales por patrimonio y sexto por préstamos, alcanza ahora el 57 por ciento y su inversión está en el orden de los 250 millones de pesos.

Según la Consejería, los apostadores aztecas planean inversiones cercanas por más de 200 millones de dólares y existen muchos grupos importantes con perspectiva de instalarse. Y aseguran, además, que el caudaloso flujo de los tres últimos años podría repetirse holgadamente en los tres próximos.

COMO DESESTATIZAR ESTATIZANDO

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS



La llamada "privatización" de Aerolíneas Argentinas se resolvió, en 1990, entregando la empresa a Iberia (y a un grupo de bancos que mediante esa operación capitalizaban sus deudas). Iberia era una compañía del Estado español que, a partir de entonces, no sólo explotó esos servicios, sino que gozó de los beneficios de operar "aerolínea de bandera" de la Argentina, aparte de la aerolínea de bandera de España. Como se sabe, la aerolínea de bandera de un país tiene el privilegio de disponer de la mitad de los vuelos entrantes y salientes al territorio nacional, derecho que la Argentina entregó al Estado español.

Iberia tuvo grandes dificultades con Aerolíneas, aunque nadie sabe si eso se debía a su carácter de empresa estatal (española). También los tuvo con sus propios servicios y su déficit generó la atención de la Unión Europea (UE), un proto Estado que exige cierta disciplina a sus miembros. La UE exigió a Iberia que redujera su déficit y al Estado español que no la subsidie, hasta que la empresa vendió parte de su control en Aerolíneas a un grupo de bancos que se beneficiaron de la operación.

Como los problemas seguían, el Estado español decidió buscar un socio para Aerolíneas, no mediante una licitación, como la realizada por el gobierno argentino (que estimuló así a un solo candidato) sino mediante una exploración de mercado (tal como ensayó Rodolfo Terragno en 1988, cuando era ministro de Alfonsín, con la enérgica oposición del justicialismo). Fue así que decidió vender una parte de su control a American Airlines, que tomaría el control de Aerolíneas.

Esa decisión provocó la protesta de otro interesado, Continental, que casi de inmediato se dirigió al Estado norteamericano reclamando contra ese acuerdo que, decía, tiende a monopolizar el servicio aéreo entre aquel país y la Argentina.

La cuestión está en marcha, pero los resultados tienen que ver con las decisiones tomadas sucesivamente por el Estado español, el proto Estado europeo y el Estado norteamericano. El Estado argentino, en cambio, parece haber decidido únicamente que sean otros estados los que tomen las decisiones. A eso le llama "privatizar".

CONSUMO



Las terminales ahora compiten por precios

LA GUERRA DE LOS AUTOS

Por Claudio Zlotnik y David Cufré

En su intento por ganar una porción más de mercado, las terminales automotrices se enfrascaron en una guerra de precios de la que ahora no saben cómo salir. En un año, los valores de los autos bajaron cerca de un 10 por ciento, llevando la rentabilidad de las empresas casi al límite de lo tolerable. Pero el camino transitado ya no tiene retorno. La competencia entre las seis grandes marcas instaladas en el país –Ford, Volkswagen, Fiat, Renault, Peugeot (Sevel) y General Motors– cambió para siempre el esquema de comercialización de vehículos. El público reemplazó la fidelidad a las marcas por un calculador sentido pragmático. Hoy las compras se deciden de acuerdo con el precio y con el equipamiento de los modelos. De poco valen las apelaciones a la tradición –muy habituales en las estrategias publicitarias del pasado– cuando otra empresa anuncia una reducción de más de 1000 dólares en el costo de uno de sus autos.

En la pelea, de la que participan todas las compañías, el cruce de guantes más intenso se produce en la gama de modelos medianos-chicos. Allí se concentran las ventas que realmente pesan. Por eso Fiat salió a golpear con el Palio 1.6, tres puertas, a 13.150 dólares, pero las otras fábricas le respondieron con la misma moneda. VW bajó el valor del Gol GLI de 14.590 a 13.200 dólares (9,5 por ciento); Ford puso el Fiesta 1.8 Disel en 16.490, desde los 16.990 dólares (casi 3 por ciento menos); GM hizo lo propio con el Corsa Disel, de 17.300 a 15.700 dólares (9,25 por ciento); Renault disminuyó el Clio RL de 13.400 a 13.100 dólares (2,24 por ciento), y Peugeot promociona el 205 a 11.990 dólares, luego de haberlo ofrecido a 13.090.

Precio: ***"De poco valen las apelaciones a la tradición –habituales en el pasado– cuando otra empresa anuncia una baja de 1000 dólares en el costo de sus autos."***

Sin embargo, las rebajas no lograron aumentar significativamente las ventas. Al cabo de seis meses de promociones constantes, el total de unidades vendidas por las terminales alcanzó a 181.000 unidades, frente a las 400.000 que las mismas empresas pronosticaron para toda esta temporada. Pero donde sí hubo movimientos fue en la lucha por captar mayores cuotas de mercado. Fiat, que el año pasado produjo el primer impacto al achicar el precio del Uno a 9900 dólares, y Volkswagen, la más persistente en bajar sus precios, encabezan el ranking con el 22,3 y 19,2 por ciento de participación, respectivamente. El tercer lugar lo ocupa otra empresa con ofertas importantes: Renault, con el 18 por ciento del mercado.

Analistas del sector concuerdan en que se trata de la primera vez en el país que las automotrices compiten sin guardarse nada, como en Estados Unidos y Europa. "Somos todas grandes empresas a nivel mundial y tenemos espaldas anchas para aguantar la competencia fuerte", explicó Javier Vernengo, gerente de Relaciones Institucionales de Fiat, quien también atribuyó la disputa "al aumento de la capacidad productiva de las terminales" y a que esperan "un mercado en expansión". Los seis jugadores internacionales introdujeron un elemento adicional.

Como ocurre en otras plazas, se aceleró el ritmo en el lanzamiento de nuevos modelos, por lo que su tiempo de "estrellato" es más corto y los precios deben acomodarse más rápidamente a los reajustes de la gama.

En lo que va del año, las automotrices redujeron los precios de sus modelos más vendidos. Cuáles son los limites de esa competencia.

Para las concesionarias esta situación también cambia algunos parámetros de su negocio. Si bien el margen de ganancia por cada venta se mantiene en el orden del 3 por ciento, la generalización de las promociones obliga a las agencias a vender cada vez más unidades para mantener los mismos beneficios.

"La disminución de precios actúa como gancho. La gente viene y pregunta. Pero más que un despegue en las ventas se aprecia que el cliente estudia detenidamente su compra, de acuerdo con la bonificación que le den y con el equipamiento del vehículo", contó a **Cash** el directivo de la Asociación de Concesionarios de Argentina, Oscar Cortis. El límite a los planes de seducción de las automotrices es la rentabilidad. La prueba de que varias ya no pueden seguir bajando los precios discrecionalmente es que las bonificaciones son cada vez más puntuales y por períodos de tiempo determinado. Salvo Volkswagen, que rebajó toda la línea Gol, las demás compañías aplican descuentos a determinados modelos, de acuerdo con la necesidad del momento. Por ejemplo, Ford puso el todo terreno Explorer en 39.900 dólares, desde los 43.000 anteriores (un 7,2 por ciento menos), debido a que Chrysler salió a competirle con el jeep Cherokee. Según todos dicen, de aquí en más ésa será la política habitual de las empresas en el duro juego de la competencia.

Beneficios: ***"Para las concesionarias también cambia el negocio. Si bien el margen de ganancia se mantiene en el 3 por ciento, tienen cada vez más."***

EL QUE ESPERO 7 MESES TIENE OTRO MENU

–precios de los modelos más vendidos–

Modelo	enero '97	julio '97	Baja de precios
Peugeot 205 GL	12.737	11.990	6%
Peugeot 205 GLD	15.851	14.582	8%
Peugeot 306 XN	18.440	17.334	6%
Renault Clio RN	15.400	14.450	6%
Renault Twingo	13.300	12.400	7%
Renault 19 RN	20.000	18.800	6%
G.M. Corsa 1.7 (Diesel)	17.260	15.700	9%
Ford Fiesta 1.8 (Diesel)	16.990	16.490	3%
Ford Explorer (Caja manual)	43.000	39.900	7%
Fiat Uno CL/S (mayo '96)	13.500	9900	26%
Fiat Duna CS (mayo '96)	13.900	12.800	-8%

Fuente: consultas a concecionarios y terminales.

Por Claudio Zlotnik y David Cufré



CONSUMO

Las terminales ahora compiten por precios

LA GUERRA DE LOS AUTOS

En lo que va del año, las automotrices redujeron los precios de sus modelos más vendidos. Cuáles son los limites de esa competencia.

En su intento por ganar una porción más de mercado, las terminales automotrices se enfrascaron en una guerra de precios de la que ahora no saben cómo salir. En un año, los valores de los autos bajaron cerca de un 10 por ciento, llevando la rentabilidad de las empresas casi al límite de lo tolerable. Pero el camino transitado ya no tiene retorno. La competencia entre las seis grandes marcas instaladas en el país –Ford, Volkswagen, Fiat, Renault, Peugeot (Sevel) y General Motors– cambió para siempre el esquema de comercialización de vehículos. El público reemplazó la fidelidad a las marcas por un calculador sentido pragmático. Hoy las compras se deciden de acuerdo con el precio y con el equipamiento de los modelos. De poco valen las apelaciones a la tradición –muy habituales en las estrategias publicitarias del pasado– cuando otra empresa anuncia una reducción de más de 1000 dólares en el costo de uno de sus autos.

En la pelea, de la que participan todas las compañías, el cruce de guantes más intenso se produce en la gama de modelos medianos-chicos. Allí se concentran las ventas que realmente pesan. Por eso Fiat salió a golpear con el Palio 1.6, tres puertas, a 13.150 dólares, pero las otras fábricas le respondieron con la misma moneda. VW bajó el valor del Gol GLI de 14.590 a 13.200 dólares (9,5 por ciento); Ford puso el Fiesta 1.8 Disel en 16.490, desde los 16.990 dólares (casi 3 por ciento menos); GM hizo lo propio con el Corsa Disel, de 17.300 a 15.700 dólares (9,25 por ciento); Renault disminuyó el Clio RL de 13.400 a 13.100 dólares (2,24 por ciento), y Peugeot promociona el 205 a 11.990 dólares, luego de haberlo ofrecido a 13.090.

Precio: ***"De poco valen las apelaciones a la tradición –habituales en el pasado– cuando otra empresa anuncia una baja de 1000 dólares en el costo de sus autos."***

Sin embargo, las rebajas no lograron aumentar significativamente las ventas. Al cabo de seis meses de promociones constantes, el total de unidades vendidas por las terminales alcanzó a 181.000 unidades, frente a las 400.000 que las mismas empresas pronosticaron para toda esta temporada. Pero donde sí hubo movimientos fue en la lucha por captar mayores cuotas de mercado. Fiat, que el año pasado produjo el primer impacto al achicar el precio del Uno a 9900 dólares, y Volkswagen, la más persistente en bajar sus precios, encabezan el ranking con el 22,3 y 19,2 por ciento de participación, respectivamente. El tercer lugar lo ocupa otra empresa con ofertas importantes: Renault, con el 18 por ciento del mercado.

Analistas del sector concuerdan en que se trata de la primera vez en el país que las automotrices compiten sin guardarse nada, como en Estados Unidos y Europa. "Somos todas grandes empresas a nivel mundial y tenemos espaldas anchas para aguantar la competencia fuerte", explicó Javier Vernengo, gerente de Relaciones Institucionales de Fiat, quien también atribuyó la disputa "al aumento de la capacidad productiva de las terminales" y a que esperan "un mercado en expansión". Los seis jugadores internacionales introdujeron un elemento adicional.

Como ocurre en otras plazas, se aceleró el ritmo en el lanzamiento de nuevos modelos, por lo que su tiempo de "estrellato" es más corto y los precios deben acomodarse más rápidamente a los reajustes de la gama.

Para las concesionarias esta situación también cambia algunos parámetros de su negocio. Si bien el margen de ganancia por cada venta se mantiene en el orden del 3 por ciento, la generalización de las promociones obliga a las agencias a vender cada vez más unidades para mantener los mismos beneficios.

"La disminución de precios actúa como gancho. La gente viene y pregunta. Pero más que un despegue en las ventas se aprecia que el cliente estudia detenidamente su compra, de acuerdo con la bonificación que le den y con el equipamiento del vehículo", contó a **Cash** el directivo de la Asociación de Concesionarios de Argentina, Oscar Cortis. El límite a los planes de seducción de las automotrices es la rentabilidad. La prueba de que varias ya no pueden seguir bajando los precios discrecionalmente es que las bonificaciones son cada vez más puntuales y por períodos de tiempo determinado. Salvo Volkswagen, que rebajó toda la línea Gol, las demás compañías aplican descuentos a determinados modelos, de acuerdo con la necesidad del momento. Por ejemplo, Ford puso el todo terreno Explorer en 39.900 dólares, desde los 43.000 anteriores (un 7,2 por ciento menos), debido a que Chrysler salió a competirle con el jeep Cherokee. Según todos dicen, de aquí en más ésa será la política habitual de las empresas en el duro juego de la competencia.

Beneficios: ***"Para las concesionarias también cambia el negocio. Si bien el margen de ganancia se mantiene en el 3 por ciento, tienen cada vez más."***

EL QUE ESPERO 7 MESES TIENE OTRO MENU

–precios de los modelos más vendidos–

Modelo	enero '97	julio '97	Baja de precios
Peugeot 205 GL	12.737	11.990	6%
Peugeot 205 GLD	15.851	14.582	8%
Peugeot 306 XN	18.440	17.334	6%
Renault Clio RN	15.400	14.450	6%
Renault Twingo	13.300	12.400	7%
Renault 19 RN	20.000	18.800	6%
G.M. Corsa 1.7 (Diesel)	17.260	15.700	9%
Ford Fiesta 1.8 (Diesel)	16.990	16.490	3%
Ford Explorer (Caja manual)	43.000	39.900	7%
Fiat Uno CL/S (mayo '96)	13.500	9900	26%
Fiat Duna CS (mayo '96)	13.900	12.800	-8%

Fuente: consultas a concecionarios y terminales.

F
INANZAS

El Buen Inversor

VUELVEN LAS DUDAS

Después de una semana de serruchos, los temores sobre un crac en Brasil, infundados según los analistas, no achican a los inversores, que siguen tan audaces como siempre.

Por Pablo Ferreira

Otra vez los temores se apoderaron de la Bolsa. El Merval cayó el viernes uno por ciento eliminando la ganancia de la semana. El ánimo de los inversores fue sacudido por los indicadores de empleo en Estados Unidos, que llevó a la Bolsa neoyorquina a experimentar una caída del 0,35 por ciento. Para colmo en Brasil las acciones líderes de la Bolsa de San Pablo se derrumbaron casi un 5 por ciento. Sin embargo los operadores creen que la fiesta bursátil aún no termina. Aunque auguran ahora algunas correcciones, piensan que se puede seguir apostando al son de los buenos números de la economía estadounidense y argentina, y de las bajas tasas internacionales. El Merval en julio dio mejores resultados que antes de que temblaran las paridades en los mercados cariocas.

La mayor preocupación de los financistas, después de las declaraciones de Alan Greenspan, titular de la Reserva Federal estadounidense (banco central), que oxigenaron los mercados, pasa por las eventuales turbulencias en Brasil. Por eso, los brokers se han apresurado ahora a minimizar la caída de los papeles brasileños. Adjudican el retroceso a Wall Street, descartando toda posible relación con los recientes temores de una posible devaluación que provocó los temblores de mediados de julio. Los operadores también aseguran que lo de esta semana en Buenos Aires es sólo un simple ajuste de posiciones que no afecta el mercado. Aunque hay otros que no desestiman factores propios de la economía carioca para explicar el fenómeno del viernes.

Al respecto, el último informe económico del Banco Quilmes apunta datos en defensa de la situación del socio mayor del Mercosur. Pese a sus problemas de déficit de cuenta corriente y un menor crecimiento al esperado para este año de su PBI, señala que "en modo alguno debe esperarse una crisis cambiaria en el corto plazo". Destacan tres razones centrales: 1) casi la mitad de sus necesidades de financiamiento del primer semestre fue cubierta con inversión extranjera directa; 2) las reservas del Banco Central de Brasil –casi 60 mil millones de dólares– hacen inviable una pulseada contra su moneda; y 3) el enorme potencial de ingresos por privatizaciones que se elevan a 14 mil millones este año y a 30 mil para los dos siguientes. "La potencialidad de la economía –sintetiza el informe– hace altamente improbable que en el actual escenario de liquidez internacional se produzca un brusco corte de financiamiento externo", única causa potencial de desequilibrio de su moneda.

Además, los inversores esgrimen otras explicaciones que ayudan a que el pesimismo no se cotice en estos días. "La Bolsa de hoy no es la de 1992 cuando se produjo el último pico", se entusiasmó ante **Cash** un agente de Bolsa. Y recordó algunos argumentos que hoy son muy utilizados: el Merval, que concentra el 80 por ciento del volumen operado en el recinto, es más sólido y, sobre todo, que las administradoras de fondo de pensión están regulando considerablemente el mercado.

Lo cierto es la ambición sigue ganándole la partida al miedo, y que hay un considerable consenso de que la tendencia de base del mercado no ha dado muestras de que su asc[illegible] terminado.



TASAS

	VIERNES 25/07 en $	VIERNES 25/07 en u$s	VIERNES 01/08 en $	VIERNES 01/08 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6.4	5.6	6.6	5.8
60 días	7.2	6.1	7.2	6.2
Caja de Ahorro	3.3	2.4	3.3	2.4
Call Money	7.0	6.0	6.5	5.5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION
(en porcentaje)

Julio 1996	0.5
Agosto	-0.2
Septiembre	0.2
Octubre	0.5
Noviembre	-0.2
Diciembre	-0.3
Enero 1997	0.5
Febrero	0.4
Marzo	-0.5
Abril	0.1
Mayo	-0.1
Junio	0.2

(*) Estimada
Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,9%.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 01/08	14.380
Depósitos al 24/07	
Cuenta Corriente	8.731
Caja de Ahorro	7.471
Plazo Fijo	12.243
	en u$s
Reservas al 01/08	
Oro y dólares	20.282
Títulos Públicos	1.927

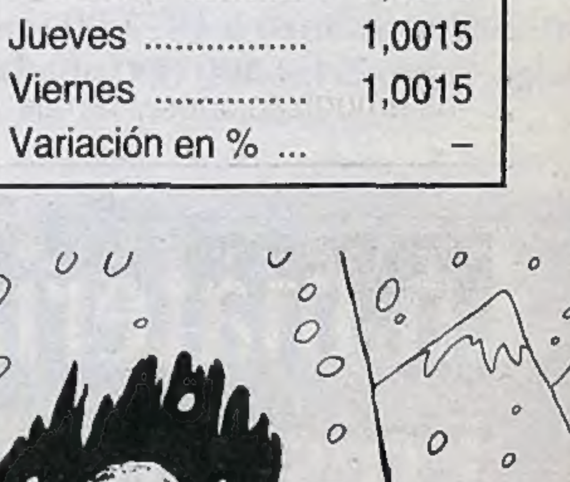
Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 25/07	Viernes 01/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual
ACINDAR	2.740	2.840	3.6	-0.7
ALPARGATAS	0.925	0.880	-4.9	-1.1
ASTRA	2.190	2.060	-5.9	-0.5
C.COSTANERA	3.400	3.610	6.2	-0.6
C.PUERTO	2.990	3.080	3.0	-1.3
CIADEA	3.350	3.300	-1.5	-6.0
COMERCIAL DEL PLATA	2.350	2.500	6.4	2.2
SIDERCA	2.980	2.710	-9.1	0.0
BANCO FRANCES	12.700	11.500	-9.4	-2.5
BANCO GALICIA	7.650	7.750	1.3	-1.3
INDUPA	1.235	1.230	-0.4	-0.8
IRSA	4.360	4.390	0.7	0.5
MOLINOS	3.650	3.630	-0.5	-1.9
PEREZ COMPANC	8.230	8.100	-1.6	-1.3
SEVEL	1.880	1.850	-1.6	-1.1
TELEFONICA	3.900	3.890	-0.3	-1.8
TELECOM	5.870	5.740	-2.2	-0.5
T. DE GAS DEL SUR	2.380	2.300	-3.4	-0.9
YPF	30.700	32.000	4.2	-0.6
INDICE MERVAL	841.190	814.080	-3.2	-1.1
PROMEDIO BURSATIL	-	-	-	**-0.9**

DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–



ME JUEGO

INES MACCHI
Gerente financiero de Profesión+Auge AFJP

–¿Cuáles son las perspectivas del mercado bursátil?

–Todos los papeles argentinos tienen buenas posibilidades de seguir mejorando pese a los "ruidos" internacionales a que está expuesta la Bolsa local con la creciente globalización de los mercados. Las perspectivas son favorables considerando la situación económica del país y los resultados esperados de las empresas. El Merval viene evolucionando por encima de las rentabilidades promedio de los últimos meses. No sería descartable que supere su record de 1992. Los títulos, no obstante que están en valores bastantes altos, también pueden tener una buena evolución.

–¿Qué están haciendo los inversores extranjeros?

–Este escenario hace de la Bolsa local una plaza muy atractiva para los inversores internacionales. Además continúa existiendo un importante nivel de liquidez en el mundo.

–¿No hay más temores respecto a Brasil?

–El problema de Brasil, originado en las crisis monetarias de varios países asiáticos, complicó un poco los negocios en Buenos Aires, pero la Bolsa ha retomado su tendencia favorable. Los analistas dicen que Brasil no está haciendo los deberes tan bien como Argentina. Pero tiene a favor la dimensión de su economía, que le da buenas posibilidades de recuperación. En esto se basa la confianza que permitió a su Bolsa tener un crecimiento espectacular en lo que va del año, y recuperar ahora gran parte del retroceso de mediados de mes.

–¿Cómo evalúa los efectos de esas remezones?

–Localmente los efectos fueron muy leves por las buenas perspectivas de Argentina en todo los aspectos. Con la buena performance de los números locales era difícil que se castigara este mercado. También favorecieron al mercado las declaraciones de (Alan) Greenspan. De todos modos no puede descartarse que se repitan problemas como los de hace días.

–¿Qué acciones prefiere?

–Los papeles que aconsejo son los bancos Galicia y Francés, Minetti, las telefónicas e YPF.

–¿Y qué títulos públicos?

–Me gustan el Bocon proveedores 1, el Bocon previsional 3 y el bono global 5.

–¿Qué cartera armaría para un inversor pequeño?

–Para un inversor de unos 10.000 pesos, que sea básicamente conservador, recomiendo colocar un 25 por ciento tanto en Bonex '89, como en bocones previsionales 1 y 4, y el resto en acciones de YPF.



	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)	
	Viernes 25/07	Viernes 01/08	Semanal	Mensual
Bocon I en pesos	127.500	127.000	-0.4	0.0
Bocon I en dólares	129.000	129.000	0.0	-0.2
Bocon II en pesos	104.500	104.800	0.3	-0.1
Bocon II en dólares	119.200	119.150	0.0	-0.1
Bónex en dólares Serie 1989	98.750	99.000	0.3	0.1

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

AGRO

El ingreso en EE.UU.

DE CARNE SOMOS

Los productores e industriales ven, detrás de la apertura del mercado norteamericano, la vía de acceso a los mercados del Pacífico. Podrían representar ventas por casi 400 mil toneladas anuales.

Después de 64 años sin poder exportar carnes vacunas frescas a los Estados Unidos, falta menos de un mes para que Argentina logre el tan ansiado permiso sanitario que le permita ingresar sus churrascos en el mercado norteamericano, lo que le abriría, además, las puertas para las naciones asiáticas. Ante esto, las primeras estimaciones privadas hablan de duplicar las exportaciones de carnes en apenas tres años y ya han comenzado a llegar inversores extranjeros a comprar campos de cría, mientras que grandes grupos nacionales tomaron posiciones en frigoríficos.

Argentina volvió a este ansiado mercado tras haber conseguido de parte de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) el status de "país libre de aftosa con vacunación", luego de tres años de lucha y 100 millones de dólares al año en inversión en vacunas y aplicación del "rifle sanitario".

Ahora se abre un negocio de alrededor de 50 millones de dólares al año en los Estados Unidos, "aunque más importante que esto es el gesto en sí", destacó el presidente de la Sociedad Rural, Enrique Crotto. Para el dirigente de la entidad agropecuaria, una vez ingresada la carne argentina en Norteamérica, "no puede haber ningún tipo de barrera de tipo sanitario para nuestros cortes en el mundo".

Ernesto Ambrosetti, titular del servicio económico de la SRA, explicó a **Cash** que "para el 2005 se espera que el área Asia-Pacífico, con 1800 millones de habitantes, importe unas 789.000 toneladas, de las cuales la mitad podría ser provista por Argentina". Para que sea posible, explicó, "tendríamos que duplicar nuestra exportación de carne, o incrementar la tasa de extracción (cantidad de carne que se obtiene por animal) a más de un 32 por ciento", desde el 23 por ciento que se calcula actualmente.

Argentina exportó el año pasado unas 469.000 toneladas de carne a un precio promedio de 1.792 dólares la tonelada. En tanto, en el mercado interno los precios han mostrado sensibles mejoras. La cabaña Santa Sergia, una de las formadoras de precios en Aberdeen Angus, logró vender en su tradicional remate anual la totalidad de lo ofrecido. Sólo en el caso de los toros se pagaron 1900 dólares, 200 más que el año pasado. En Liniers, el novillo de 400 kilos se está operando en los 0,95 de peso por kilogramo contra los 0,76 en que se negociaba en 1996.

Ambrosetti destacó que este buen momento del sector se produce luego de una fuerte baja en los precios y baja rentabilidad de la actividad de cría (la fábrica de la carne), que determinó "que se mataran 2,4 millones de cabezas en los últimos tres años, quedando ahora las existencias en 50 millones".

Todas estas perspectivas alentaron nuevas inversiones en el mercado agropecuario y su primer paso en la cadena de industrialización, los frigoríficos. A principios de julio, el grupo Garovaglio & Zorroaquín adquirió la Compañía Elaborada de Productos Alimenticios (CEPA), una procesadora y exportadora de carne vacuna por la que pagó 84 millones de dólares. Uno de los titulares del grupo, Federico Zorroaquín (h), dejó en claro el movimiento. "Decidimos entrar en el sector agroindustrial con el fin de reinvertir los activos de los que nos desprendimos en petroquímica", aseguró.

En este contexto, Juan Terencio Moché, flamante CEO (director ejecutivo) del frigorífico, fue específico al decir que "estamos en una fase de expansión con enormes oportunidades de colocar nuestras carnes en Estados Unidos, Canadá y Asia".

Además de esta compra, el magnate George Soros, a través de su sociedad dedicada al negocio rural, Cresud, adquirió en julio más de 1200 hectáreas por las que obló poco más de 2 millones de dólares. Con esta movida, el financista de origen húngaro se coloca entre los principales productores agropecuarios del país, con 412.000 hectáreas de campo y unas 180.000 cabezas de ganado.

Exportaciones de carne vacuna - Año 1996

Principales destinos (Tn. res con hueso)

Israel 3%
Resto 1%
Italia 5%
Chile 16%
Alemania 13%
Brasil 11%
Reino Unido 11%
Estados Unidos 18%

Exportaciones totales 469.000 toneladas. Precio promedio U$S 1.792/Ton.
Fuente: SRA.

ENFOQUE

Por Edgardo Figueroa y Jerónimo Morales Rins *

El emergente de la crisis en muchas regiones del país genera que distintos sectores sociales (gobierno, empresarios y partidos políticos) encaren la cuestión sin aportar soluciones concretas al problema, privilegiándose la idea de "decir algo sin decir nada". Ejemplos:

Según los empresarios, "la globalización es inevitable, hay que ser competitivo dentro de un mundo global y como los problemas estructurales requieren tiempo para que se solucionen, los habitantes de estas regiones deben tener paciencia". También proponen la flexibilización laboral para generar empleo y dicen que el Gobierno debe ser eficiente. Según los políticos, "hay que ser más eficiente administrando, hacen falta políticas preventivas y ya sean estructurales o asistenciales, y una red de contención social". ¿Qué hace el Gobierno? Pide ayuda a los empresarios; responsabiliza a las administraciones provinciales; recomienda que se privaticen los bancos provinciales y que se reduzca el gasto, y brinda asistencia y/o represión.

Es cierto que la globalización es inevitable, pero también lo es el hecho de que sin acciones o señales claras desde el Estado, con el transcurso del tiempo los problemas estructurales no se solucionan sino que empeoran. También es correcto que la educación es clave para el acceso a los nuevos empleos que demanda un aparato productivo competitivo, aspecto en el cual poco se ha avanzado. Es indudable que en regiones deprimidas, donde no se verifica un proceso de inversión genuino, mejorar la calidad educativa no tiene su correlato en términos de oportunidades de empleo y de migraciones a los centros urbanos.

La demanda de mayor flexibilidad laboral puede constituir un reclamo válido pero no contribuye a resolver las particularidades que se verifican en las regiones en crisis donde se carece de oportunidades laborales. En igual sentido, la existencia de un gobierno eficiente y una adecuada asignación de recursos constituyen puntos de partida de cualquier política que se direcciona a una región en crisis pero no resuelve por sí sola los problemas.

¿Qué se puede hacer? En primer lugar, de acuerdo con la experiencia internacional, algunas regiones con crisis económica y social son en muchas ocasiones dependientes de la elaboración de un producto, la mayor parte de las veces no competitivo, que requiere de reconversión y que es necesario para el mantenimiento del ciclo económico de la región. Frente a ello, lo que no se debe hacer es enviar señales a los empresarios de esa región de que el proceso de apertura económica los hace inviables y que su destino es la desaparición en forma irreversible.

Todo país considerado exitoso cuenta con sectores de punta fuertemente dinámicos y otros que no lo son y frente a ello en ningún caso se plantean quedarse exclusivamente con los exitosos y que los demás desaparezcan. ¿Acaso se puede exportar arroz a Japón, o maní, acero, carnes frescas o jugo de naranja a EE.UU. libremente? La evidencia muestra claramente que no, y que existen políticas explícitas en estos países (restricción a las importaciones, barrera fitosanitarias) que evitan que estos sectores no competitivos internacionalmente desaparezcan. Primera lección: nadie en un mundo hipercompetitivo donde cada vez cuesta más crear trabajo destruye gratuitamente empleo.

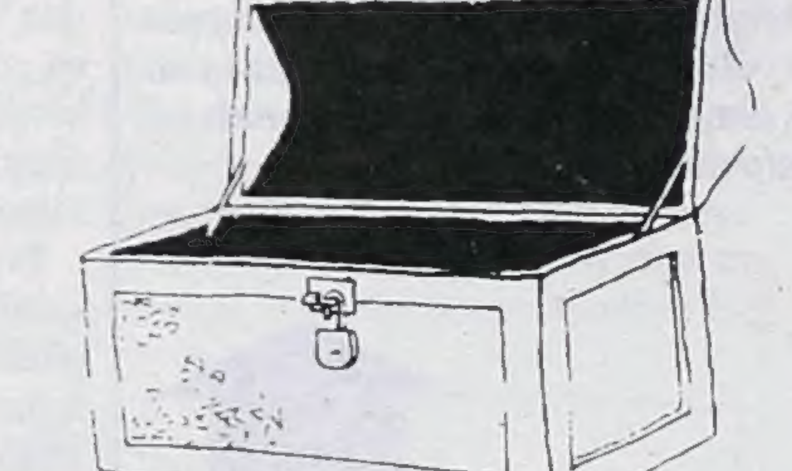
En segundo lugar, la experiencia internacional indica que frente a una región en crisis *lo que primero se debe hacer es transformar la imagen de la misma en una región de oportunidades de inversión.* Es obvio que en una región considerada en crisis nadie está dispuesto a invertir. Así, se pueden establecer marcos promocionales selectivos que impulsen la incorporación de valor agregado en los bienes. La experiencia internacional es rica en lo que hace a tratamiento de regiones con crisis productivas. Un ejemplo es lo que Brasil está haciendo a través de la Superintendencia para el Desarrollo del Nordeste, promocionando esta región como nuevo polo captador de inversiones a partir de fuertes esquemas de incentivos fiscales. El resultado de esta política se vio reflejado en 1996 en un aumento del producto de la región superior al verificado en el país y compromisos de inversión de las automotrices para los estados del nordeste que alcanzan los 2000 millones de dólares.

Recordemos que es básico que existan medidas que permitan compensar las desventajas de localización iniciales si se pretende atraer inversiones a las regiones deprimidas. Esto supone además *dar prioridad a la inversión pública en obras de infraestructura* (caminos, transporte, pasos de frontera, servicios básicos), de manera de facilitar el proceso de inversiones. Todo lo señalado supone la existencia de un plan estratégico de mediano y largo plazo, junto con acciones inmediatas que permitan paliar la crítica coyuntura social.

** Economistas de la Fundación Andina.*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



La banda

Patrón y obrero negocian objetivos opuestos. El primero querría, de ser posible, jornadas de 24 horas y sueldos nulos. Y en la balanza de poder pesa más el primero que el segundo. Siempre fue así: ya lo dijo Adam Smith. El mercado, pues, dejado al libre accionar, generaría una sociedad de esclavistas y esclavos, de explotadores y explotados; más *una factoría* insolidaria que *una nación* cohesionada. Para equilibrar un desequilibrio natural, debe añadirse peso al leve: con sindicatos y leyes protectoras del trabajo. Ese rol equilibrador lo cumple la banda presidencial cuando asume proteger al débil y acotar el avance del poderoso. La igualdad es *un valor republicano esencial*. No hay modo de asumir ante la sociedad el valor opuesto, sino ocultando información. Y sin embargo, ¿no reconoció la cima del poder haber ocultado el proyecto económico que iba a aplicar, para no perder votos? ¿Qué fue del salariazo y la pulverización del desempleo? *El ocultamiento de información* es la regla. Y no sólo en la política: ¿vio cómo le cuesta al automovilista informar al de atrás su acción futura, avisándole con luces de giro o de detención? Somos una sociedad insincera. Nos deleitan en el *fútbol* el amague exitoso, cuando engaña al contrario; *y el truco*, que más que *juego* de cartas expresa una cultura dúplice sobre no informar al otro (una forma de despreciarlo o negarlo). En el *Honorable* Concejo Deliberante porteño, antes de votar un curro, su mentor daba una arenga en contra, para borrar huellas. Y hoy el PE, con Judas sindicales y grandes empresas, forma una *coalición* para *derogar el derecho laboral*. No puede hacerlo por sí: violaría la división de poderes (a una ley la modifica otra ley, o sea el Congreso); ni sus aliados: sustituirían el sistema de partidos por otro de corporaciones. Pero basta con que los Judas –a cambio del dinero de obras sociales, casas de lujo y turismo en Ibiza– asuman como propios el 99 por ciento de los objetivos empresarios –acercarse, no coincidir– para que *una diferencia* subsista y se *haga pasar* como confrontación, y los Judas hablen a la tribuna *como si* defendieran al trabajador, y basta que el PE pacte con ellos y no con las empresas, para aparecer cumpliendo su rol equilibrador y se legitime convertir el pacto en proyecto de ley. El empresariado, resignando un 1 por ciento, consigue más: el 99 por ciento de la meta más la convalidación del Congreso.

De sotana y de clergyman

Ya Paulo VI (1967), en *Populorum Progressio* previno que no cabía esperar preocupación por el espíritu en un mundo de estómagos vacíos. Desde entonces, y especialmente hoy, los obispos señalan la expansión de la pobreza, acaso inspirados por Paulo, viendo cómo las carencias materiales traban su labor apostolar. No faltaron ni faltarán necios que manden a los curas a ocuparse de la religión y dejar la economía a los técnicos, sin advertir que entre los sacerdotes hay técnicos tan buenos o mejores. Y también los hubo antes. Entre otros, hubo autores de contribuciones tributarias del modelo neoliberal: tres escolásticos (un belga, dos españoles), Lessius, Molina y Lugo, anticiparon a comienzos del siglo XVII la explicación del valor por la utilidad; de haber tenido mayor difusión (escribían en latín) podría haber surgido antes la economía neoclásica que, como se sabe, es la base analítica del modelo neoliberal. Si pasamos de la sotana al clergyman, Thomas R. Malthus –ministro de la Iglesia de Inglaterra– escribió en 1798 con el propósito de refutar las ideas prosocialistas de Godwin y Condorcet –que afirmaban la perfectibilidad ilimitada del género humano– e instaló con su *principio de la población* la exclusión social y muerte del neonato pobre como un fatalismo que está en la naturaleza de las cosas, no en el modelo económico. Un contemporáneo suyo, James Mill, que se esforzó por ser ministro de la Scottish Kirk, publicó en 1821 *Elementos de Economía Política* (texto de la UBA en 1824) donde afirmaba que la acumulación de capital, confiada a particulares, aventajaba a otros caminos, como la acumulación promovida por el Estado, o por caminos socialistas como el ensayado por Owen en New Lanark, Philip H. Wicksteed, ministro unitario, enunció en 1894 el principio por el cual, si se retribuye al trabajo y a los demás factores según el valor de su aporte marginal a la producción, la ganancia empresaria es máxima. Según reconoció el autor, el principio lo enunció con fines apologéticos. Pero con él, sólo el empleador optimiza, sin considerar la relación del salario con las necesidades del trabajador; en la teoría lleva al modelo neoclásico a una indeterminación fatal; y en la práctica los aumentos de productividad no han conducido a salarios más altos. Sin embargo, es el principio sostenido por nuestras autoridades como canon de la negociación salarial.

BANCO DE DATOS

CERVEZA

El consumo mundial de cerveza ronda los 1300 millones de hectolitros. La estadounidense Anheuser-Busch, líder en ventas con sus marcas Budweiser y Bud Light, factura por año más de 10 mil millones de dólares.

Las más vendidas del mundo

	%
Budweiser	3,9
Brahma Chopp	1,9
Bud Light	1,7
Cerveja Antarctica	1,6
Kirin Lager	1,5
Miller Lite	1,5
Heineken	1,3
Coors Light	1,3
Asahi Super Dry	1,2
Corona Extra	1,2

Fuente: "Impact's 1997 Annual Beer Study", en revista *América Economía*.

BANCO NACION

La entidad oficial firmó esta semana un convenio con la Secretaría de Industria, Comercio y Minería para asistir a las pymes exportadoras. El programa Pymexporta de Economía aportará el 50 por ciento de los gastos en servicios (desde el diseño de un catálogo hasta una consultoría) con un máximo de 75 mil dólares por plan de exportación presentado, y de 125 mil por empresa. En tanto, el Banco Nación dará apoyo crediticio a las pymes y desarrollará, entre otras actividades, misiones comerciales al exterior.

CENTRAL PUERTO

La generadora eléctrica cerró su balance al 30 de junio con una utilidad de 14,6 millones de dólares, un 5 por ciento menor a la del mismo período del año anterior. Sus ventas a las distribuidoras cayeron un 10,5 por ciento en este lapso. Central Puerto opera dos plantas en Buenos Aires y otra en Neuquén, produciendo un 12 por ciento de la electricidad del país.

BANCO PLATENSE

El Banco Municipal de la Plata acaba de incorporar ocho sucursales y más de 10 mil cuentas de usuarios de tarjetas de crédito. La movida de la entidad oficial es producto de la adjudicación de estos activos, que estaban en manos del Banco Platense. La oferta realizada por la entidad bonaerense se elevó a 18 millones de pesos.

NOBLEZA-PICCARDO

Mark Cobben sustituirá desde setiembre al renunciante Flemming Morgan en la presidencia de la tabacalera local. Cobben se desempeña actualmente en Brown & Williamson, otra empresa del grupo British American Tobacco. El cambio de su presidente no implicaría por ahora modificaciones en el resto del directorio local de la multinacional.